

CUPRINS

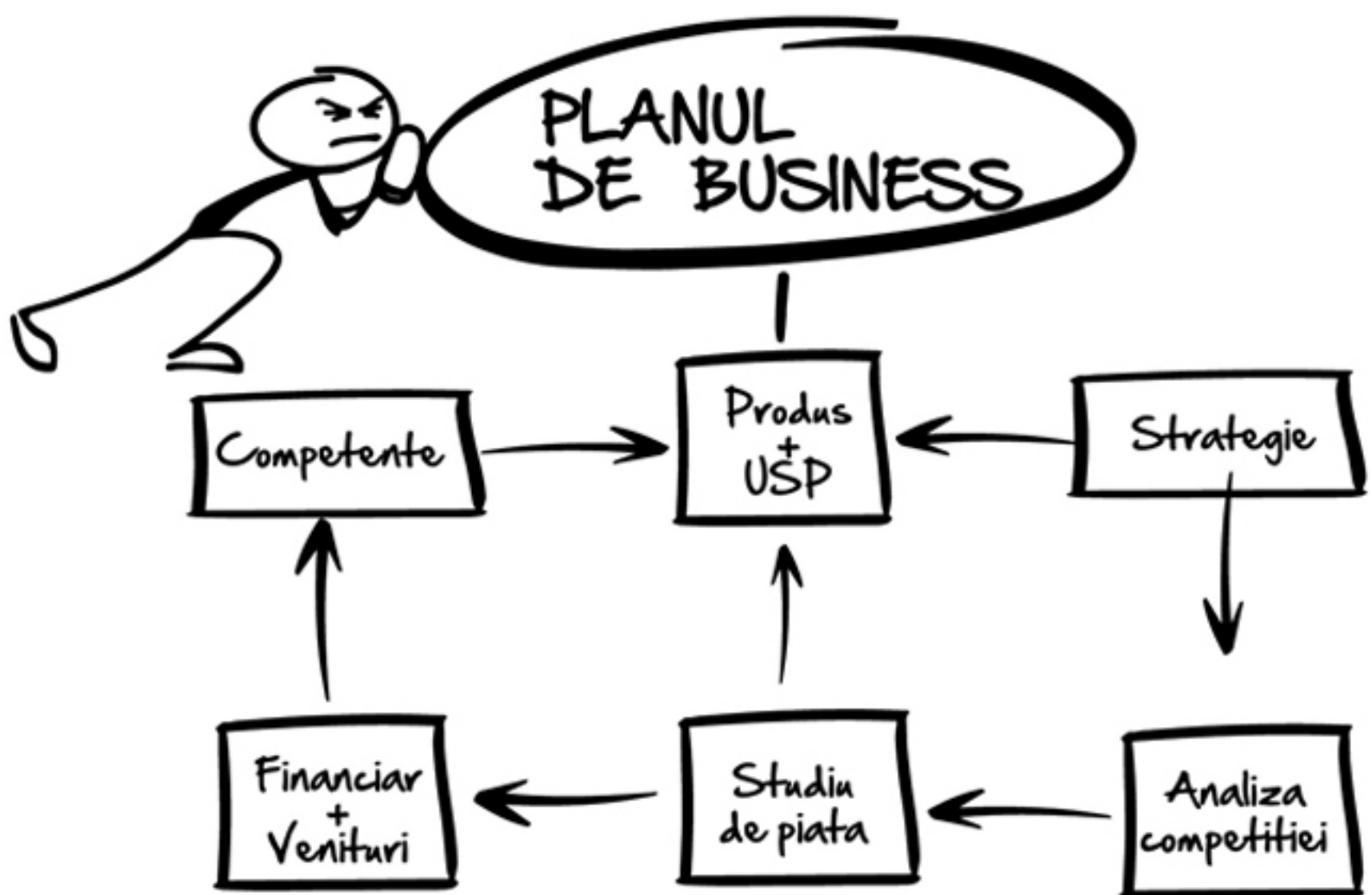
Prefață.....	11
Cum să parcurgi această carte	13
Începuturi.....	15
 Vrei să cucerești lumea? Ai nevoie de un plan	19
Tipuri de afaceri online.....	23
Modelul de business	28
Costuri, investiții și fonduri	35
Planul de afaceri.....	36
 Crearea unei afaceri online	43
Și a fost lumină... Ideea.....	45
Testarea pieței la modul concret	54
Găsirea și evaluarea concurenței.....	65
Aspecte juridice legate de afacerea ta online	68
Aspecte tehnice legate de afacerea ta online.....	76
Cum alegi platforma eCommerce	76
Frumusețea stă în ochii privitorului - web design.....	86
Scurt îndrumar pentru stoc & livrare.....	89
Alegerea modalităților / procesatorilor de plată.....	101
Asistența clienților	108
Cele 5 pagini esențiale pentru un site de nota 10	113
Vrei un site de milioane? Folosește checklist-ul.....	127
 Lansarea unei afaceri online	134
Strategia de optimizare pentru motoarele de căutare (SEO).....	136
Checklist verificarea accesibilității magazinului tău online.....	143

Mini-audit pe cuvinte cheie: Cum le alegi pe cele mai bune	146
Social Media sau cum le spui clienților că ești	155
Campanii PPC pentru magazinul tău online.....	163
Marketing-ul afiliat - De ce să plătești pentru performanță.....	173
Checklist pentru colaborări productive cu afiliații.....	176
Lead generation - cum ademenеști clienții	177
eMail marketing - iubește-ți clienții ca pe partenerul de viață.....	183
Șabloane pentru email-urile tale eCommerce	193
Blog - sursa ta continuă și ieftină de lead-uri	208
Video marketing fără briz-briz-uri.....	214
Checklist pentru strategia de video marketing.....	226
Ce ai de făcut în momentul lansării magazinului online?.....	229
Checklist pentru vânzări online încă din prima zi de lansare.....	230

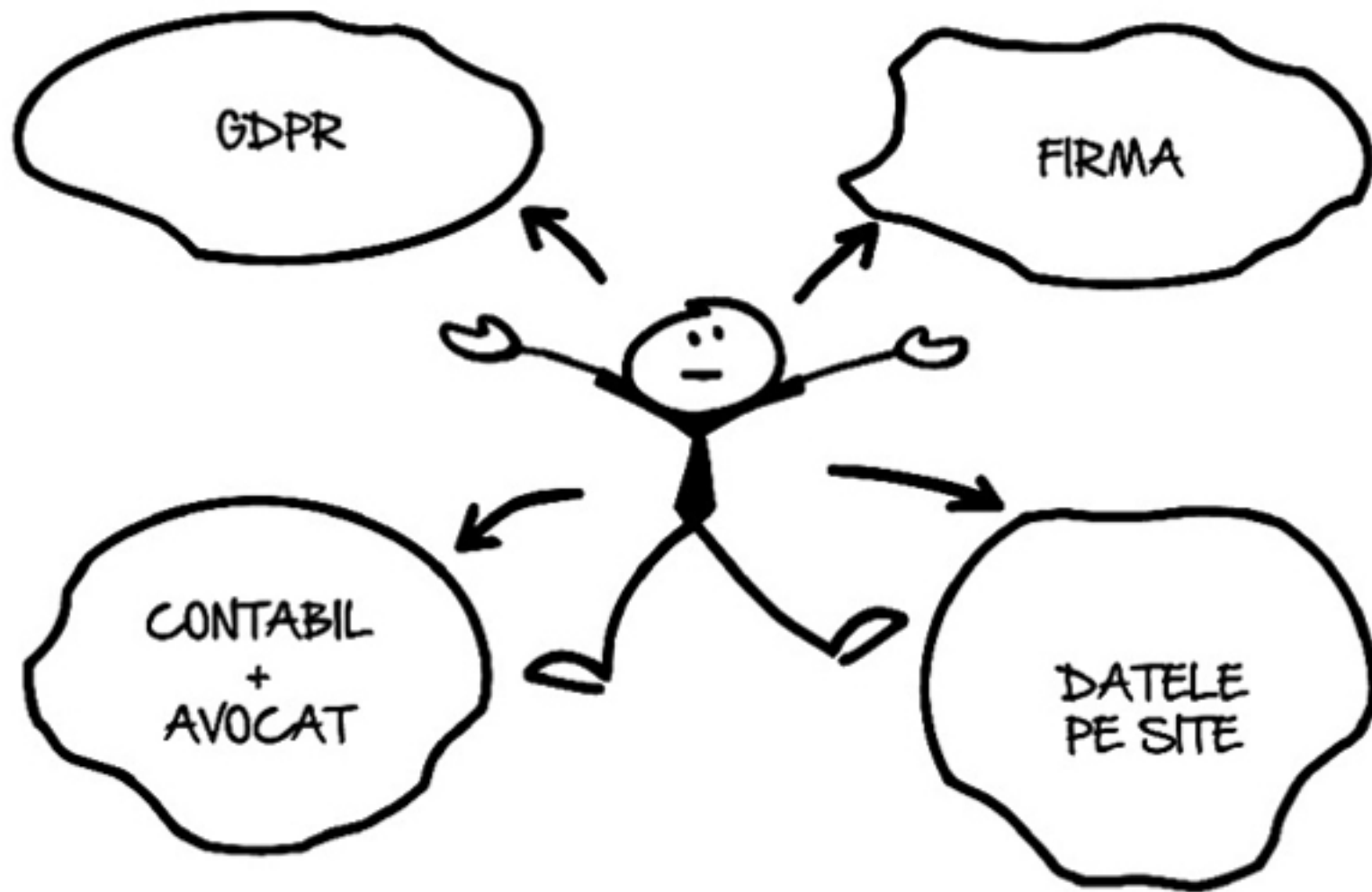
Creșterea afacerii tale online 233

La început a fost clientul (și la sfârșit).....	235
Set de întrebări pentru găsirea avatarului de client	241
Tipologii de client	243
De ce ai nevoie să știi persuadare emoțională.....	249
The Customer Journey -	
Cum mergi o mie de kilometri în pantofii clientului.....	255
Pâlnia de vânzări (Sales Funnel)	260
Marketing + Vânzare = GOOL!.....	263
Stimulează dorința și pregătește vânzarea	266
Ce să faci și ce să nu faci când clientul cumpără -	
Optimizarea ratei de conversie	271
Recuperează coșurile abandonate, pline de bani.....	279
Strategiile post vânzare	281
Află motivul pentru care te iubesc (sau nu) - Feedback.....	284
Șablon email după primirea comenzii de către client.....	288
Fidelizarea clientului - cum se cresc ambasadorii de brand.....	290

VREI SĂ CUCERESTI LUMEA? AI NEVOIE DE UN PLAN



costurile pentru înființarea unui SRL / SRL-D au scăzut mult datorită eliminării a peste o sută de taxe (știu, mă repet).



Primul lucru pe care îl faci pentru a deschide o astfel de firmă este să depui cererea de rezervare pentru nume (gândește-te la cel puțin 3 nume) la Registrul Comerțului. Dacă totul e în regulă, poți ridica documentul ce atestă rezervarea denumirii în maximum o oră de la depunerea formularului de cerere. Acesta e valabil 3 luni de la data obținerii.

Apoi, pentru a înființa un SRL sau SRL-D, depui următoarele acte la Registrul Comerțului, într-un dosar cu șină (atenție, foarte important):

- documente care atestă drepturile de folosință asupra spațiilor cu destinație de sediu social;
- actul constitutiv, inclusiv menționarea codului CAEN 4791 - Comerț cu amănuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin internet;